第２章

リタイア後の住宅事情
～マイホーム借り上げ制度を活用したリタイア後のライフプランニング

ライフアート・コンサルティング株式会社　代表取締役
１級ファイナンシャル・プランニング技能士　熊谷　正和

仕事や子育て中心の生活が終了して生活が大きく変わる退職後は、住宅に対する考え方も大きく変わる時期です。通勤や子どもの通学に適した環境から郊外での暮らしを希望する人や、広い一戸建てから駅近くのマンションでの生活を希望する人など、考え方は様々です。退職後の住宅についての相談の際には、相談者の住宅に対する考え方が定まっていないことも多いので、ライフプランの選択肢を狭めずに、様々なパターンを紹介するのがポイントです。本章では、退職を間近に控えて退職後の住まいをどうするかについての相談事例を紹介します。

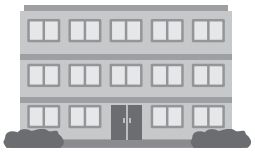
【Ａさんの相談】

埼玉県在住の会社員A（59歳）です。数カ月後には定年退職する予定です。現在はパート勤務の妻（58歳）との２人暮らしです。子どもは会社員の長男（25歳）１人で、現在は私の住居の近くで１人暮らしをしています。約10年前に宮城県内に自宅（一戸建て）を購入したのですが、購入後に転勤のため埼玉県で暮らすことになり、その後は現在まで賃貸マンションに居住中です。購入した宮城県の自宅は、数年前から他人に賃貸しています。

退職後は生活に便利な現在の住まいの周辺（埼玉県内）で引き続き暮らしたいと思っていますが、ずっと賃貸物件に暮らすのも心配なので、中古でもよいので物件を購入したいと考えています。その場合、現在の住まいの周辺で物件を購入してもその後の生活に支障がないかも心配です。また、現在賃貸している宮城県内の自宅は売却したほうがよいのか、引き続き賃貸したほうがよいのかについても悩んでいます。

〈Ａさんの住まいの選択肢〉

Ａさんの現在の住まい
（埼玉県内に賃貸住まい）



→ 賃貸住まいを継続？
→ 新たに物件を購入？

Ａさんがオーナーの賃貸物件
（宮城県内のマイホーム）

→ 売却？
→ 賃貸を継続？

1　買うか借りるか、売るか貸すか

Ａさんの相談のポイントは以下の３点です。

・退職後は現在の住まいの近く（埼玉県内）で引き続き暮らしたい（中古でも物件購入を希望）。
・賃貸している宮城県内の自宅は売却するべきか、賃貸物件として持ち続けるべきか？
・現在の住まい周辺で中古物件の購入はできるか？　新たに自宅を購入した場合、その後の生活設計に影響はないか？

そこで、Ａさんからヒアリングした内容について、数字にできるところは数字に置き換えて、今後のライフプランを決める判断材料とするため、以下の２点について比較シミュレーションを行いました。

（１）今後の住まいについて、借りた場合と買った場合との比較シミュレーション
（２）宮城県の自宅を売った場合と貸した場合の比較シミュレーション

（１）今後の住まいを借りるか、買うか

まずは、今後の住まいを考えるために賃貸物件に住み続けるか、中古物件を購入するかの比較について検討を行います。今後の住まいは、現在の埼玉県内の住居の周辺を希望しています。賃貸物件の場合は、現在居住中の物件を気に入っているとのことなので、現在の賃料のまま住み続けると仮定して計算しました。

中古住宅を購入する場合は、既に購入希望の中古マンションがあったので、候補になる物件資料をもとに比較します。それぞれのパターンの概算の総額は〔**図表１**〕のようになりました。

なお、中古物件を購入する場合は、退職金と現在の金融資産を合わせれば、現金で住宅を購入することが可能で、その場合でも余裕資金は残る状況でした。従って、住宅ローンなどは利用せず、現金で購入した場合で比較しました。

＜検討結果＞

借りた場合と買った場合の２つのケースを比較すると、今後30年間を想定すれば中古住宅を購入するほうが、支出は少なくなるということが分かりました。また、資産として不動産が残るというメリットもあります。

合わせて、借りた場合の利点としては、退職金などの手元現金資産からの運用益が期待できるという利点があることの説明を行いました。

その結果、Ａさんは今後の住まいについては、埼玉県内に中古住宅を購入する方向で話を進めることになりました。

〔図表１〕シミュレーション①　今後の住まいを借りた場合と買った場合の比較

（埼玉県の物件、期間は30年を想定）

賃貸物件の場合
現在の賃料　13万円／月 （更新料は２年ごとに１カ月分）
30年間の合計　4875万円

住宅購入の場合		
購入代金	3000万円	
固定資産税 管理費等 修繕費	10万円／年 24万円／年 ５万円／年	1170万円 （30年間の合計）
支出合計	4170万円	

（２）オーナーとして賃貸中の住まいを売るか、貸すか

続いての問題は、宮城県内の賃貸中の自宅を今後どうするか、賃貸物件として活用するのか、売却してしまうのかという問題です。この問題に対する検証についても、比較シミュレーションを行い、〔**図表２**〕のようになりました。

次に、シミュレーション②の売却した場合を受けて、宮城県内の自宅を売却して埼玉県内に中古物件（購入額3000万円）を購入した場合の検討を行うために予想キャッシュフロー表

〔図表３〕を作成しました。その結果、売却時点では一時的に1600万円が手元に入るものの、現在の生活費を維持したままだと、Ａさんが85歳の時点で金融資産残高がマイナスになってしまうことが分かりました。

この結果、宮城県内の自宅については、引き続き賃貸物件として活用していくほうが有利との見解になりました。

しかし賃貸物件には、今後も心配な問題がありました。賃貸物件が空き室になるリスクです。過去には１年半ほど未入居の状態だったこともあり、今後は賃料を下げて募集することも念頭に置く必要もあります。シミュレーションでも空き室リスクを織り込んで稼働率80％として計算しましたが、今後の生活では不安要素の１つになります。

相談者にとっては将来の空き室の問題が大きく、売却してしまうのがよいかと思っているようでしたが、売却に踏み切れない理由があるようでした。退職した後の生活がまだイメージできないようで、過去に長く住み続けて住み慣れている宮城県に、将来戻りたくなる可能性もあるかもしれないとのことでした。そこで、新たな住み替えの仕組みとして普及しつつあるマイホーム借り上げ制度について提案することにしました。

〔図表２〕シミュレーション②　売った場合と貸した場合の比較

（宮城県の物件、期間は30年を想定）

売却の場合	
収益予想　1600万円 （諸経費を差し引いた収益予想額）	
賃貸の場合	
現在の賃料　11万円／月 （更新料は２年ごと１カ月） 今後は賃料を下げる可能性もあるため、10万円／月（稼働率80％で計算）	収入合計　3000万円 （30年間の合計）
固定資産税　15万円／年 不動産管理費　６万円／年 修繕費　10万円／年	経費合計　930万円 （30年間の合計）
収益予想　2070万円	

〔図表３〕宮城県内の自宅を売却した場合の予想キャッシュフロー表

（今後の住まいは、埼玉県内の中古物件を3000万円で購入したと仮定）

西暦（年）			2014	2015	2016	2017	2018		2038	2039	2040	2041	2042
年齢	Aさん		60	61	62	63	64		84	85	86	87	88
	妻		59	60	61	62	63		83	84	85	86	87
収入	Aさん	収入	2500										
		公的年金		120	120	120	120		193	193	193	193	193
	妻	収入	120										
		公的年金		19	19	19	19		100	100	100	100	100
	その他収入		1600										
収入計			4220	139	139	139	139		293	293	293	293	293
支出	生活費		312	312	312	312	312		312	312	312	312	312
	住宅費		3039	39	39	39	39		39	39	39	39	39
	税・社会保険		65	11	77	77	77		22	22	22	22	22
支出計			3416	362	428	428	428		373	373	373	373	373
年間収支			804	−223	−289	−289	−289		-80	−80	−80	−80	−80
金融資産残高			3305	3082	2793	2504	2215		14	−66	−146	−226	−306

（注１）万円単位。万円未満は四捨五入。
（注２）退職金は2500万円として計算。
（注３）生活費は現在の生活費をベースに月26万円として計算。
（注４）中古住宅を購入代金は〔図表１〕の条件で計算。
（注５）その他には、税金・社会保険料等の概算額を含む。

2 マイホーム借り上げ制度

退職後は、マイホームに対する考え方が変わります。通勤に便利な都心の住宅から、ゆっくりと暮らせる田舎暮らしを希望する人や、子どもが独立して、現在夫婦２人で暮らしているマイホームが、間取りが広すぎて２人だけの生活では不便と感じるなど、様々な理由で、退職後は住宅の見直しを考えるケースが多くなります。

その結果、引っ越しを考えた際に、今の家をどうするか、売却してしまうか賃貸するかを検討する必要があります。現在の日本の一戸建て住宅は築20年も経つと建物の評価額はほとんど失われることが多いようです。バブルの頃に購入した物件であれば、なおさら土地の値下がりもあり、現在の評価額ではなかなか売ると決断できない人が多いようです。それならば賃貸するのはどうかというと、少子化傾向で今後は人口が減っていくため、場所によっては空き室になるリスクも増えていきます。

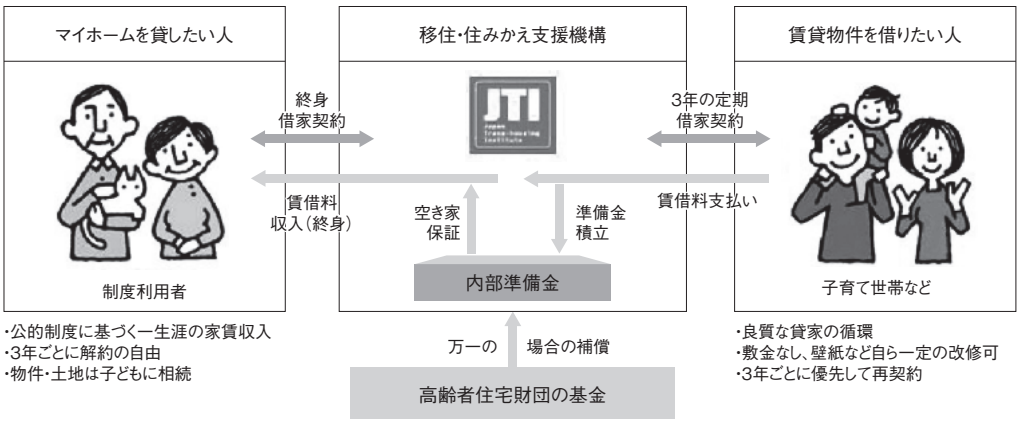
退職後のイメージがつかめず、住宅を売却するのはしばらく待ちたいという希望がある一方で、現状の未入居が将来も続くという空き室のリスクに対する心配もあるわけです。そこで、この悩みが解決できるかもしれない方法として、「マイホーム借り上げ制度」があります。

「マイホーム借り上げ制度」は一般社団法人移住・住みかえ支援機構（JTI）が運営する制度です。50歳以上のシニア層のマイホームを、最長で終身にわたって借り上げて転貸し、安定した賃料収入を保証する制度です〔**図表４**〕。

これにより自宅を売却することなく、住み替えや老後の資金として活用することができます。200年住宅といわれるような長期優良住宅の推進など、資源を大切にして家の有効活用を進めていくという国の政策に沿ったもので、マイホームはライフプランに合わせて必要な時期に必要な人が住む、マイホームを子育て世代に引き継いでいくという考え方に立った制度です。

「マイホーム借り上げ制度」の制度の利用条件は〔**図表５**〕のとおりです。なお、借りる側も、通常の賃料相場より安く借りることができたり、借り入れ時に敷金礼金や更新料などがかからなかったり、借りる側が壁紙や流し台などのリフォームを自由にできるようにするなど、

〔図表４〕マイホーム借り上げ制度



出所：一般社団法人移住・住みかえ支援機構ホームページより

〔図表５〕マイホーム借り上げ制度の利用条件

利用対象者（貸主）	日本に居住する50歳以上の者（原則として国籍は問わない）、または海外に居住する50歳以上の日本人及び両者の共同生活者（１名まで）	
対象となる住宅	利用者が単独所有または第三者と共同所有する日本国内にある住宅で、以下の条件を満たすもの。なお、一戸建て、共同建て（タウンハウス等）、マンション等の集合住宅のいずれも対象となり、現在居住している必要はない ・共同所有の場合は、登記簿に記載された共有者全員が借り上げに承諾し、利用契約の当事者となること ・土地について所有権ないし適法な権原（借地権、十分に長期な定期借地権等）を有していること ・現在利用者以外の者が居住している場合には、原則として制度利用を申し込む時点で明け渡しが完了していること ・JTIが指定する審査機関の建物診断を利用者の負担で受診すること。なお、1981年６月の新耐震基準以前に建築確認が申請された住宅については、原則として耐震診断を受ける必要がある ・建物が事業用物件でないこと。住宅の一部が店舗や事務所である場合にはその部分は原則として借り上げられない。また、賃貸アパートや当初から賃貸併用（自己居住部分と賃貸部分が一体となった建物）である住宅の賃貸部分は、原則として借り上げの対象とはならない ・建物が建築基準法や建築基準関係規定に適合していること	
その他の制度利用の条件	・賃借権の登記は原則として猶予するが、JTIの要請があった場合、設定することについて、異議を述べないこと（登記費用は利用者負担） ・対象住宅または宅地に抵当権等の担保が設定されている場合は、原則抵当権の抹消、またはJTI協賛金融機関等で借り換える必要がある。なお、状況によっては借り換え等を行うことなく制度利用ができる場合もある ・破産・民事再生の申し立てをしていたり、強制執行を受けたりしていないこと ・対象住宅に関する固定資産税の滞納その他不動産関連の諸費支払いが滞っていないこと ・制度利用者が自己の負担で対象物件に火災保険をかけること	
契約形態	終身型	対象となる住宅に問題がない限り、利用者と共同生活者の両方が亡くなるまで終身で借り上げる（ただし、利用者が亡くなった時点で共同生活者が50歳に達していない場合、50歳に達するまでは賃料保証が受けられないことがある）
	期間指定型	あらかじめ利用者が指定された期間借り上げる。期間指定をされた場合には、中途解約は原則として認めない（例、10年の予定で海外に移住するので、その間だけ借り上げて欲しい、８年後には息子夫婦が戻って同居するといってくれているので、それまで借り上げて欲しいなど）

出所：一般社団法人移住・住みかえ支援機構ホームページより

〔図表６〕マイホーム借り上げ制度を利用した物件の特徴

耐震性	新耐震基準が施工された1981年６月より前に建築確認申請が行われた住宅については耐震診断を実施し、必要な改修・補強が行われた物件である	
リフォーム	入居者自身で、畳、建具、壁紙、流し台など、住宅の躯体・構造に影響を与えない部分に限り、リフォームすることができる	
賃料等	賃料	周辺相場より10～20％ほど安い
	初回引き落し開始前の賃料	入居開始月の日割賃料＋翌月以降の賃料１～２カ月分
	敷金・礼金等	なし
	事務手数料	１万500円
	仲介手数料	月額賃料１カ月分（＋消費税）
契約形態	３年間の定期賃貸借契約	
保証人	連帯保証人が要らない代わりに、機関保証会社を利用する「保証人不要システム」を採用。その費用として、契約時に月額賃料等の50％、更新保証料として１年ごとに１万円が必要となる	
貸主	貸主は一般社団法人移住・住みかえ支援機構（JTI）となる。契約等の手続きは、提携の不動産会社を介して行う	

出所：一般社団法人移住・住みかえ支援機構ホームページより

〔図表７〕10万円が相場の物件の場合の受け取り賃料

実際の転貸賃料 （最低保証賃料） 経費15％	８万～９万円 （８万～8.5万円） １万2000～１万3500円
受け取り賃料	６万8000～７万6500円

募集しやすいように条件が設定されています〔図表６〕。

この制度を利用する際の最大のメリットは、最初の入居者が決まれば、それ以降は空き室になってもJTIが賃料保証をしてくれるところです。終身の借り上げ保証ですが、賃貸借契約は３年単位なので、途中でマイホームに戻ることも可能です。

デメリットとしては、最低保証の賃料の設定は、一般的な相場の80～85％を目安に決定します（募集は80～90％）。さらに、賃料から15％の経費（賃料保証10％・管理費５％）が引かれるため、実際に受け取れる賃料は低くなります。その他、申し込みの際に１万7850円の事務手数料がかかります。例えば10万円が相場の物件の場合、受け取り賃料は〔図表７〕のようになります。

3 売却する場合とマイホーム借り上げ制度を利用した場合の比較

空き室リスクに悩まずに、安定した収入の確保ができるのがこのマイホーム借り上げ制度の魅力であり、この制度を活用することで今回の相談者Ａさんの空き室リスクの心配を解決できることを説明しました。

その上で、予想キャッシュフロー表を作成し、宮城県の自宅についてマイホーム借り上げ制度を利用した上で、〔図表１〕の中古物件を購入したケースの条件で試算したものが〔図表８〕の予想キャッシュフロー表です。マイホーム借り上げ制度は、下記の条件としています。

家賃相場を11万円／月とする 転貸家賃（最低保証家賃）　85％ JTI経費　15％ 固定資産税、修繕費など	 112万2000円／年 16万8300円／年 25万円／年
収入合計	70万3700円／年

〔図表８〕マイホーム借り上げ制度を利用した場合の予想キャッシュフロー表

西暦（年）			2014	2015	2016	2017	2018		2038	2039	2040	2041	2042
年齢	Aさん		60	61	62	63	64		84	85	86	87	88
	妻		59	60	61	62	63		83	84	85	86	87
収入	Aさん	収入	2500										
		公的年金		120	120	120	120		193	193	193	193	193
	妻	収入	120										
		公的年金		19	19	19	19		100	100	100	100	100
	その他収入		70	70	70	70	70		70	70	70	70	70
収入計			2690	209	209	209	209		363	363	363	363	363
支出	生活費		312	312	312	312	312		312	312	312	312	312
	住宅費		3039	39	39	39	39		39	39	39	39	39
	その他		65	11	77	77	77		22	22	22	22	22
支出計			3416	362	428	428	428		373	373	373	373	373
年間収支			－726	－153	－219	－219	－219		－10	－10	－10	－10	－10
金融資産残高			1775	1622	1404	1185	966		173	163	154	144	134

（注１）万円単位。万円未満は四捨五入。
（注２）退職金は2500万円として計算。
（注３）生活費は現在の生活費をベースに月26万円として計算。
（注４）中古住宅を購入代金は〔図表１〕の条件で計算。
（注５）その他には、税金・社会保険料等の概算額を含む。

マイホーム借り上げ制度を利用した場合のキャッシュフロー表と〔**図表３**〕の売却した場合のキャッシュフロー表を比べると、家賃収入により年間収支は改善することになり、85歳以降も金融資産残高はマイナスにはならない結果となりました。もちろん現在の生活費は多めに見積もっていますので、生活費を年齢の経過によって節約すること等で、さらに金融資産残高の低下を防ぐことも考えられます。

4 おわりに

今回の相談者では、退職後のライフプランが確定していないため、詳細なキャッシュフロー分析を行うことよりも、マイホーム資産をどう活用するかをケースごとに簡易シミュレーションを行いながら、相談者が、今後の判断がしやすくなることに力点を置いて案内をしました。

相談者が求めていることを相談者本人も気づいていないことがよくあるので、今回のような相談ケースでは、選択肢を狭めずに、様々な選択肢を案内するようにしています。今後もFPとして、常に中立的に相談に応じられるように取り組んでまいりたいと思います。

くまがい　まさかず
ライフアート・コンサルティング株式会社　代表取締役。１級ファイナンシャル・プランニング技能士、CFP®。2005年７月埼玉県川口市にて、FPとして独立、ホームページ集客やイベント集客などを得意としており、開業以来、ライフプランニングを中心としたコンサルティングを毎年数百世帯、延べ1000世帯を超える相談を受ける。豊富な経験や商品知識から、住宅ローンや生命保険などの見直しを通じて家計の無駄を削減することを得意とするFPとして活躍中。住宅相談FPサポートセンター
http://www.lifeplan-fp.com

KINZAIバリュー叢書
ゼロからわかる 金融リスク管理
キャピタスコンサルティング株式会社 代表取締役 森本祐司［著］
四六判・228頁
定価(本体1,400円+税)

金融リスク管理の原則的な考え方を提示
◇「リスクとは何か?」「管理とは何か?」――リスク管理のイロハをわかりやすく、ユーモラスに解説。
◇絶対的な正解のないリスク管理をめぐり、自分なりの考えで判断・実践するための心構えを紹介。
◇望ましいリスク管理のモデルを「団体スポーツ」で説明。
◇ユニークなコラムで、難解な専門用語・手法も理解できる!

●主要目次●
第1章 リスクとは何か?
第2章 リスクを計測する
第3章 リスクを管理する
第4章 望ましいリスク管理の姿
第5章 リスク管理の現状と課題
第6章 リスク管理の心構え

一般社団法人 金融財政事情研究会 お申込先➡株式会社 きんざい 〒160-8520 東京都新宿区南元町19 電話(03)3358-2891(直) FAX(03)3358-0037